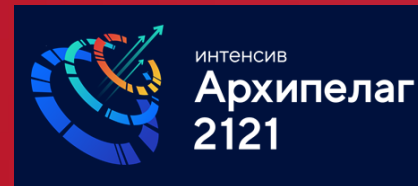




СЫКТЫВКАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
имени Питирима Сорокина



«Изготовление уличной мебели и декора из вторично-переработанного пластика для Ботанического сада СГУ им. Питирима Сорокина»



Авторы проектной задачи:

Фурман Александра

Терентьева Яна

Кириллова Анастасия

Толоконникова Розалия

Сыктывкар
2023

Проблема

Современный мир сталкивается с рядом экологических проблем, связанных с загрязнением окружающей среды, изменением климата и уменьшением запасов природных ресурсов.

Однако в России эта отрасль развита недостаточно, в этом контексте создание технологического стартапа в отрасли экологичной мебели может стать перспективным направлением бизнеса.



В настоящее время проблема утилизации отходов и переработки пластика является одной из самых актуальных. Многие страны уже начали активно использовать технологии переработки пластика для производства новых материалов и изделий.



В то же время, на рынке экологической мебели пока еще недостаточно развитых технологий, что затрудняет ее массовое производство и делает ее дороже. С использованием современных технологий и инновационных подходов можно разработать новые материалы и методы производства, что поможет уменьшить стоимость экологической мебели и сделать ее более доступной для потребителей.

Собственное производство уличной мебели и ее элементов из вторсырья - переработанного пластика и речного песка, изделия превосходят по характеристикам аналоги из других материалов.


Перерабатывающее предприятие, специализирующееся на:

- Переработке вторичных материалов из смешанного пластика
- Производстве из него экологически безопасных строительных материалов и малых архитектурных форм для устройства придомовых, городских и парковых территорий

Специализация проекта

Эффективная модель перерабатывающих предприятий, специализирующихся на:

- ✓ Переработке вторичных материалов из смешанного пластика*
- ✓ Производстве из него экологически безопасных строительных материалов и малых архитектурных форм для устройства придомовых, городских и парковых территорий*

 *Чистый город, внедрение полезных привычек населению по сортировке отходов.*

Курс на устойчивое развитие



НАЦПРОЕКТ ЭКОЛОГИЯ

До **2030 года** в стране будет обеспечена **100% сортировка** мусора, а **50% отходов** будут направляться на **повторную переработку**



ЗЕЛЕННЫЕ ЗАКУПКИ

В государственных и муниципальных закупках предусмотрена минимальная доля вторсырья : **3% с 2023 года и 5% с 2024-го**



ESG РЕЙТИНГ И КРИ

Экологические, социологические и управленческие показатели компаний влияют на их оценку. **ESG-повестка** сближает корпоративные принципы устойчивого развития и запросы людей

Комплексное решение по переработке вторсырья

1 скамья SMART SREDA



=

5 000

переработанных
пластиковых
пакетов



Экоматериал без добавления химикатов

В состав входят безвредные полимеры, используемые в промышленности, речной песок и безоксидные краски



Антивандалные

В среднем, изделия весят более 130 кг, что позволяет находиться в парках без присмотра и риска кражи



Экономят бюджет

Долгий срок службы без необходимости обновления: сохраняют первоначальный вид в течение всего срока эксплуатации и служат во много раз дольше деревянных аналогов



Сохраняем деревья
и очищаем планету
от пластика!



2 скамьи Умная SREDA
= 1 спасенное дерево

На 100% защищены
от гниения

Устойчивы к влаге и другим погодным условиям, выдерживают t до -60°



Канва бизнес модели

(подход О.Гассмана, К. Франкенбергер, М. Шик)



СЫКТЫВКАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
имени Питирима Сорокина



Канва бизнес модели (подход А. Остервальдера и И. Пинье)

<p>Ключевые партнеры</p> <p>Пункты сбора пластика Компании-поставщики пластика Частные и государственные предприятия</p>	<p>Ключевые виды деятельности ОКВЭД 31.09.2 Изготовление прочей мебели и отдельных мебельных деталей</p> <p>Ключевые ресурсы Производитель дорожного покрытия Завод для изготовления сырья дорожного покрытия</p>	<p>Предоставляемая ценность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Забота об экологии • Качественная мебель • Инновационная технология производства • Экономия бюджета 	<p>Взаимодействие посредством коммуникации Группа в соц.сетях Участие в тендерах</p> <p>Каналы сбыта</p> <p>Реклама в соц. Сетях, телевидение, социальные акции</p>	<p>Клиенты</p> <p>Общество и государство</p>
<p>Издержки Гранты, инвестиции</p>			<p>Доходы Прибыль от продаж</p>	

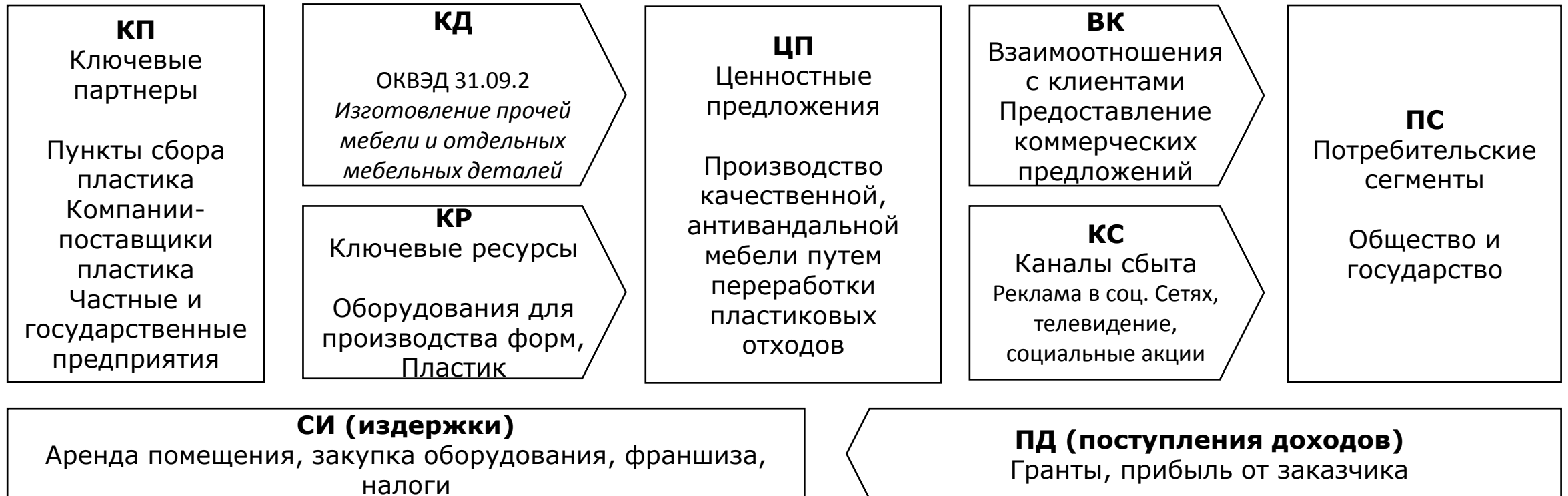
Канва бизнес модели (подход Э.Риса, Э.Маурья)

<p><u>Проблема</u></p> <p>Переизбыток пластика в мире Необходимость благоустройства парковых зон, частного сектора</p>	<p><u>Решения</u></p> <p>Переработка пластика</p> <p>Производство мебели из втор. сырья</p>	<p><u>Ценностное предложение</u></p> <p>Производство качественной, антивандальной мебели путем переработки пластиковых отходов</p>	<p><u>Несправедливое преимущество</u></p> <p>Зеленые закупки</p>	<p><u>Потребительский сегмент</u></p> <p>Общество и государство</p>
<p>Расходы на сырье, строительство / аренда завода и производство, з/п, обслуживание производства, налоги</p>	<p><u>Ключевые метрики</u> Переработанный пластик, полиэтилен, песок</p> <p><u>Каналы сбыта</u></p> <p>Реклама в соц. Сетях, телевидение, социальные акции</p> <p>Структура доходов Прибыль от заказчика, гранты, инвестиции</p>			

Неопределенности

- Покупка франшизы;
- Инвестиции на проект;
- Поиск потенциальных поставщиков сырья для производства уличной мебели (измельченный пластик определенных категорий, полиэтилен);
- Каналы сбыта.

Шаблон бизнес модели



Элементы ценности продукта

Новизна

Бренд/Статус

Доступность

Производительность

ЦЕНА

Изготовление на заказ

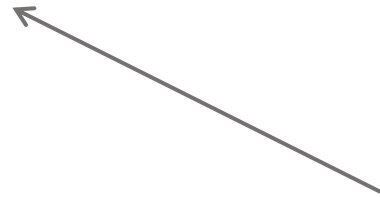
Уменьшение расходов

Удобство/применимость

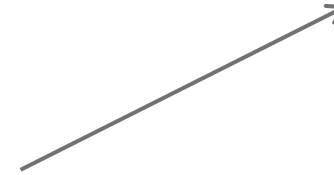
Каналы сбыта



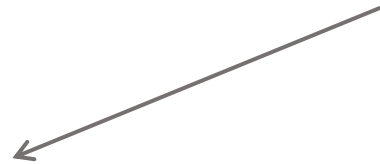
**Персональная
поддержка**



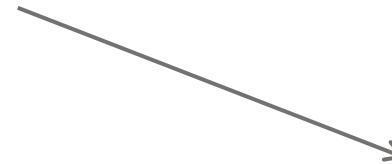
Сообщества



**Особая
персональная
поддержка**



**Совместное
создание**



Анализ конкурентов

Компания «Эльфпласт»		Компания «МатриксПласт»	
Сильные стороны	Слабы стороны	Сильные стороны	Слабы стороны
<p>Инновационность: производит мебель из переработанных пластиковых отходов, что снижает нагрузку на окружающую среду и уменьшить количество отходов.</p>	<p>Необходимость обращения к источникам перерабатываемого пластика: поиск может быть проблематичным.</p>	<p>Инновационность: использует передовые технологии для производства прочных и высококачественных пластиковых изделий.</p>	<p>Высокая цена: продукция обычно стоит дороже, чем конкурирующие товары на рынке.</p>
<p>Экономическая эффективность: переработанный пластик дешевле, чем новый, что позволяет снизить свои затраты и предлагать потребителям доступные цены.</p>	<p>Ограниченный выбор продуктов: фокус на производстве мебели из переработанного пластика, что сужает выбор продуктов для клиентов.</p>	<p>Широкий ассортимент продукции: позволяет удовлетворять потребности самых разных клиентов.</p>	<p>Ограниченное производство: производит только пластиковые изделия, что может снижать конкурентоспособность компании на мировом рынке.</p>
<p>Высокие качественные стандарты: все продукты имеют сертификаты качества, что подтверждает их соответствие международным стандартам качества и безопасности.</p>	<p>Ограниченное рыночное покрытие: работает только на рынке России, что снижает ее конкурентоспособность на мировом рынке.</p>	<p>Специализация: имеет значительный опыт в производстве пластиковых изделий, что позволяет ей создавать продукты высокого качества и надежности.</p>	<p>Необходимость правильной обработки переработанных материалов: материалы требуют правильной обработки и утилизации</p>
<p>Гибкость и индивидуальный подход: изготовление мебели по индивидуальным заказам клиентов, что позволяет удовлетворять самые разнообразные запросы.</p>	<p>Необходимость правильной обработки переработанных материалов: материалы требуют правильной обработки и утилизации</p>	<p>Международное присутствие: имеет филиалы в разных странах мира, что позволяет компании легко проникать на зарубежные рынки и удерживать свою позицию на мировом уровне</p>	<p>Высокий уровень конкуренции: на рынке существует множество компаний, производящих пластиковые изделия,</p>

Три основные формы бизнес модели

	Ориентация на инновации	Ориентация на клиентов	Ориентация на инфраструктуру
Экономка	Ранний выход на рынок позволяет устанавливать более выгодные цены и занимать большую долю рынка; Главное - скорость	Высокие затраты на привлечение клиентов требуют высокой доли продуктов фирмы в расходах потребителей. Главное – экономия на масштабе	Высокая доля фиксированных цен делает необходимым большие объемы производства ради снижения затрат на единицу продукции; Главное – экономия на масштабе
Конкуренция	Битва за таланты; вход на рынок достаточно прост; процветают многочисленные мелкие игроки	Битва за ассортимент; доминируют немногочисленные крупные компании	Битва за масштаб; консолидация; доминируют немногочисленные крупные компании
Стратегия	Ориентация на технологию производства, соблюдение технологии.	Ориентация на услуги; мышление по типу «клиент всегда прав», индивидуальный подход к клиентам	Ориентация на издержки; упор на стандартизацию и эффективность деятельности

Стратегическая карта

Финансы

Стратегия производительности

Стратегия роста

Клиенты

Характеристика
продукта

Взаимоотношения

Имидж

Процессы

Производственный
менеджмент

Управление
клиентами

Инновационные
процессы

Законодательные и
социальные процессы

Обучение и развитие

Человеческий
капитал

Информационные
капитал

Организационный
капитал

Индикаторы эффективности реализации блоков бизнес модели

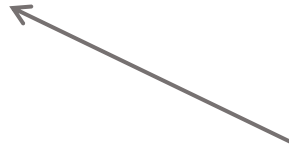
Перечни возможных индикаторов

Ключевые партнеры — Уровень кооперации — Степень зависимости от контрагентов	Ключевые виды деятельности — Объем производства — Гибкость производства — Качество готового продукта (доля брака)	Ценностные предложения — Лояльность — Выручка — CSI	Взаимоотношения с клиентами — CSI — Доля рынка — Лояльность, приверженность бренду	Потребительские сегменты — Доходность сегментов — Емкость сегментов — Количество сегментов
	Ключевые ресурсы — Рентабельность активов — Оборачиваемость — Структура и объем используемых ресурсов		Каналы сбыта — Рентабельность каналов — Степень удовлетворения потребителей — Уровень кооперации	
Структура расходов — Размер текущих и капитальных затрат — Рентабельность затрат — Структура себестоимости		Структура доходов — Выручка — Валовый доход — Рентабельность продаж		

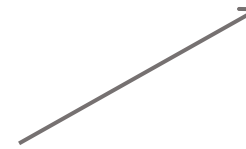
Индикаторы	Планируемое значение
Ключевые партнеры	
<i>уровень кооперации</i>	<i>высокий</i>
...	
...	

Рекомендация по выполнению задания: необходимо определить и перечислить ключевые индикаторы эффективности реализации блоков бизнес модели стартапа (формат – таблица справа)

Бюджет стартапа ограничен



в ходе развития стартапа при апробировании различных MVP могут поменяться практически все элементы бизнес модели



Отсутствие больших инвестиций для желаемой рекламы
Отсутствие партнеров

Основные способы продвижения продукта на рынок

- Реклама в соц.сетях
- Наружная реклама
- Бартер
- Реклама на радио и телевидении
- Показ презентацией потенциальным клиентам



Продвижение = 110 тыс. руб.

Способ продвижения	Контрагент	Сроки договора	Сумма, руб.
Реклама у местных блоггеров	Филина Анастасия (2 рекламы) Павел Изьюров (1 реклама)	1 мая – 7 мая	16 тыс.
		4 июня – 10 июня	10 тыс.
		25 июля – 1 августа	
Пост в группе Вконтакте	«ПроГород»	2 рекламы: 15 июня – 22 июня 15 августа – 22 августа	19 тыс.
Реклама на телевидении	«Юрган»	15 июня – 1 июля	5 тыс.
Реклама на радио	«Европа плюс»	1 июня – 1 сентября	30 тыс.
Личная продажа (прямой маркетинг)	Поиск заинтересованных лиц	-	-
Презентация проекта	форум «Мой бизнес»	-	-
Бартер	Артем Шкодник	10 сентября – 10 ноября	-
Наружная реклама	Region-media.com	1 июня – 31 июня	15 тыс.
Таргетинг	Менеджер по таргетингу	1 ноября – 31 декабря	24 тыс.

Наименование информационного повода	СМИ	Контрагент	Частота выхода, объем материала	Сумма
Загрязнение планеты (Каждую секунду в мире производят 20 тыс. пластиковых бутылок)	Группа ВКонтакте	Прогород	2 поста 1 пост – июнь 2 пост- август	9, 5 тыс. 9, 5 тыс.
В Республике Коми начали заботиться об экологии	«Юрган»	15 июня – 1 июля	5 тыс.	
В Республике Коми начали заботиться об экологии	Радио	«Европа плюс»	В течение 3-х месяцев Рекламный ролик на 8 секунд	30 тыс.
Защита экологии	Блогеры	Филина Анастасия Павел Изьюров	(2 рекламы) раз в месяц (1 реклама)	8 тыс; 8 тыс. 10 тыс.
Поддержка отечественного производителя	Форум	«Мой бизнес»	Одноразово	-

Коммерческое предложение

Добрый день!

Приглашаем Вас к сотрудничеству в рамках благоустройства нашей Республики. Мы предлагаем комплексное решение по переработке вторсырья (пластика, полиэтилена), а именно производство уличной мебели, превосходящей по характеристикам аналоги из других материалов.

1 скамья = 5000 переработанных пластиковых пакетов, а 2 скамьи = 1 спасенное дерево.

Мы предлагаем широкий спектр продукции: скамьи, урны, цветники, кашпо, навесы и ограждения по доступной цене с долгим сроком службы. Наши изделия сохраняют первозданный вид в течение всего срока эксплуатации.

Вы можете внести свой вклад в защиту экологии Республики Коми!

С уважением,

6 из 21 комплексное решение
... переработке вторсырья
в новые изделия для чистого города

1 скамья SMART SREDA



= 5 000

переработанных
пластиковых
пакетов



Сохраняем деревья
и очищаем планету
от пластика!



2 скамьи Умная SREDA
= 1 спасенное дерево



Инвестиции в проект (2023 год), руб:

Лицензия + Обучение	300 000
Аренда цеха + депозит	100 000
Доставка товара	50 000
Оргтехника (ноут, принтер)	80 000
Электроинструмент для сборки	200 000
Стол для сверления, стеллажи склад	100 000
Рокла для перемещения паллет	20 000
Закупка продукции на склад (РРЦ-40%)	1 105 000
Итого:	1 955 000

Дополнительные параметры:

- Упрощенная система налогообложения (доходы – расходы) 15%
- Расходы на продвижение – 110 000 руб.

Производство и продажи (все цены без НДС на 2023 год):

Выручка, руб. в год	25 881 691
Выручка продажа заготовок	20 833 278
Количество заказов, шт	166
Средний чек заказа, руб	125 501,68
Выручка монтаж (+20%)	4 166 655
Количество монтажей (20%)	340
Стоимость изделий	20 833 278

Расходы	2 626 156
Переменные	890 956
Бонус администратора	651 008
Бонус сборщиков	466 830
Расходные материалы	258 817
ГСМ	51 763
Офисные расходники	25 882
КУ	87 664
Постоянные	1 735 200
Администратор	300 000
Зарплата сборщиков	720 000
Аренда цеха со складом	600 000
Интернет	12 000
Связь	60 000
Взносы с/з 6%	43 200

Управление рисками



Вид риска	Фактор риска	Меры нивелирования
Технологические	Отсутствие компетентных технических специалистов	Повышение квалификации, обучение, адаптация опыта существующих производств
	Сбои и несчастные случаи на производстве	Внедрить систему управления качеством
Рыночные	Снижение спроса на отдельные виды продукции	Диверсификация производства
Финансовые	Повышение/введение новых налогов	Включить издержки в цену продукции
Инфляционные	Удорожание приобретаемого оборудования	
Инвестиционные	Потеря вложенных средств ввиду реализации рисков либо управленческих ошибок	Контроль реализации проекта, корректировка мероприятий в зависимости от меняющихся обстоятельств

Заключение

В целом, разработка бизнес-плана технологического стартапа по созданию и развитию производства уличной мебели из переработанного пластика имеет значительный потенциал для коммерческого успеха.

1. Рыночный потенциал: Исходя из анализа рынка, можно сделать вывод о высоком спросе на уличную мебель, особенно на экологически чистые и устойчивые варианты, такие как мебель из переработанного пластика. Это предоставляет хорошие перспективы для развития данного бизнеса.
2. Уникальность продукта: Продукция из переработанного пластика имеет преимущества в виде долговечности, устойчивости к погодным условиям и экологической чистоты. Это дает возможность установить более высокую цену и привлечь целевую аудиторию, которая ценит устойчивость и охрану окружающей среды.
3. Технологическое преимущество: Важно отметить, что разработка и применение технологий переработки пластика является основным моментом стартапа. Наличие собственного производства переработки пластика позволяет контролировать качество сырья и уменьшить затраты на его приобретение.
4. Маркетинговая стратегия: Наиболее эффективной маркетинговой стратегией для данного стартапа может быть использование экологического подхода и акцентирование внимания на важности переработки пластика в целях сохранения окружающей среды. Также, создание партнерств с местными организациями и учреждениями может помочь расширить клиентскую базу.
5. Финансовая составляющая: Один из ключевых аспектов успешного стартапа - наличие достаточных инвестиций для развития и расширения производства. Будущие расходы должны быть детально просчитаны, учитывая производственные затраты, затраты на маркетинг и рекламу, а также затраты на закупку и обслуживание оборудования.